



## Chương trình định hướng hội viên mới

Tài liệu này nhằm đảm bảo chúng ta sẽ cung cấp đầy đủ các thông tin cần thiết để giúp hội viên thành công hơn trong chapter của chúng ta.

**Tên hội viên** : ..... Ngành nghề: .....

**Thành viên định hướng** : .....

Số điện thoại của thành viên định hướng: .....

Email: .....

Xin lưu ý rằng thành viên định hướng của bạn là một hội viên trách nhiệm và có nhiều kiến thức về chapter và họ được cử đến để hỗ trợ bạn. Thành viên định hướng cho bạn sẽ luôn có mặt như là người bạn tri kỷ của bạn (bất cứ đâu có thể, họ sẽ là một phần trong power team của bạn)

**Giám Đốc hỗ trợ**: .....

Số điện thoại của Giám Đốc hỗ trợ: .....

Email: .....

Giám đốc BNI có trách nhiệm hỗ trợ và đào tạo cho chapter và các hội viên trong chapter.

### **Thông tin về Chapter**

BNI ..... Chapter

Buổi họp diễn ra vào ngày thứ... hàng tuần từ 6:30 sáng đến 9:15 sáng.

Tại: (địa chỉ điểm họp)

### **Ban Điều Hành Chapter gồm các thành viên:**

Chủ tịch Chapter: .....

Trưởng Ban Hội Viên: .....

Thư ký/Thủ quỹ: .....

Thành viên Ban Hội Viên: .....

.....

.....

Ban định hướng hội viên mới: .....

Ban đào tạo: .....

Ban sự kiện: .....

Ban khách mời: .....

.....

.....

Power Team của bạn là: .....

Các thành viên trong Power Team là:

.....

.....

.....

Power team càng lớn mạnh thì sẽ càng có nhiều referrals được tạo ra – Các thành viên trong Power Team sẽ chia sẻ cùng một nguồn khách hàng với nhau.

Danh sách các ngành nghề mà bạn sẽ mời gia nhập vào Power Team:

.....

.....

Các bước để thành công	Ngày hoàn thành
Đăng ký tham gia chương trình đào tạo Hội viên thành công (MSP) ngày.... (đề nghị thành viên định hướng cùng tham gia với hội viên mới – người được định hướng).	
Thảo luận về các chương trình workshops và đăng ký tham dự.	
Làm bảng tên hoàn chỉnh với tên, ngành nghề, tên công ty và logo công ty – không phải danh thiếp (được đeo bên phải)	
Danh thiếp được đặt trong hộp danh thiếp của chapter.	
Liên hệ với người có trách nhiệm bổ sung tên và chi tiết liên hệ vào bảng “Tìm kiếm referrals”.	
Đảm bảo sổ namecard được cập nhật đầy đủ namecard của tất cả hội viên trong chapter.	
Ensure literature (if applicable) on members’ table	
Huy hiệu BNI và biết được lý do vì sao phải đeo nó	
Liên hệ với người có trách nhiệm cập nhật thông tin hội viên mới vào website của chapter.	
Sau chương trình MSP, thảo luận xem nên mời ai và mời như thế nào (xem trang 5), và cách để theo dõi và mời 5	
Danh sách khách mời tuần 1 sau MSP	
Danh sách khách mời tuần 2 sau MSP	
Danh sách khách mời tuần 3 sau MSP	
Danh sách khách mời tuần 4 sau MSP	
Danh sách xác nhận của khách mời trong giai đoạn định hướng khi 20 phiếu đã hoàn thành (xem trang 4).	
4 phút chuẩn bị trình bày (xem trang 6)	
Tạo điểm nhấn đáng nhớ. ( <a href="http://www.memoryhooks.com">www.memoryhooks.com</a> )	



## Danh sách xác nhận thông tin khách mời

Tên hội viên : .....

Tên Chapter : .....

Người định hướng: .....

Ngày tham dự MSP: .....

Số tuần	Tên khách mời	Số điện thoại	Ngành nghề	Ngày theo dõi	Ngày thăm	Kết quả
Tuần 1						
1						
2						
3						
4						
5						
<b>Tuần 2</b>						
6						
7						
8						
9						
10						
<b>Tuần 3</b>						
11						
12						
13						
14						
15						
<b>Tuần 4</b>						
16						
17						
18						
19						
20						

# Làm thế nào để mời khách thành công

John, tôi đang làm việc với một nhóm các chủ doanh nghiệp và họ đang tìm kiếm người kinh doanh máy bơm. Tôi muốn giới thiệu anh với họ, anh có thể tiếp nhận thêm các đơn hàng mới không?

Nếu họ nói KHÔNG – thì hãy bỏ qua, đừng tốn thời gian nhiều với họ. nếu họ nói CÓ thì hãy tiếp tục...

Thật tuyệt – Tôi muốn mời anh đến tham gia cùng với chúng tôi. Chúng tôi sẽ có buổi họp điểm tâm vào sáng thứ \_\_\_\_\_ tuần này tại \_\_\_\_\_ từ 6:45 sáng đến 9:00 sáng. Lý do tôi mời anh đến là vì cũng giống như anh, chúng tôi cũng là những doanh nhân, tôi biết thời gian của anh rất quý báu và anh cũng rất bận tuy nhiên một buổi họp dùng điểm tâm sáng sẽ không chiếm quá nhiều thời gian của anh. Anh có thể cho tôi xin thông tin liên lạc để tôi gửi thư mời đến cho anh.

Cảm ơn anh rất nhiều. Hẹn gặp anh vào tuần tới.

## ***Từ nên dùng:***

1. BNI 4. Kết nối
2. Mỗi tuần 5. 7:00 sáng (nếu chưa sử dụng lý do nêu trên)
3. Tham gia 6. Ăn sáng (nếu chưa sử dụng lý do nêu trên)

## ***Danh sách ngành nghề tiềm năng:***

### **Đào tạo**

1. Đào tạo, tư vấn cho doanh nghiệp
2. Đào tạo kỹ năng mềm
3. Giải pháp dạy tiếng anh nói lưu loát trong 6 tháng
4. Đào tạo giới tính và phát triển cá nhân
5. Đào Tạo Quản Trị Mạng và Internet
6. Đào tạo anh văn cho doanh nghiệp, xúc tiến thương mại
7. Đào tạo, huấn luyện kỹ năng tâm lý trong doanh nghiệp, Tư vấn tâm lý
8. Tổ chức sự kiện vui chơi rèn luyện kỹ năng dành cho trẻ từ 7-18 tuổi
9. Giáo dục mầm non, Tiếng anh cho trẻ mầm non, kỹ năng mềm cho trẻ em
10. Đào tạo tư duy tài chính
11. Đào tạo thương mại điện tử
12. Đào tạo kỹ năng, nghiệp vụ quản lý.
13. Đào tạo liên thông cấp 1, 2,3

### **Tin học**

1. Phân phối máy tính, thiết bị máy vi tính
2. Giải pháp tin học
3. Sản xuất và cung ứng văn phòng phẩm
4. VPS - Máy chủ ảo, Các dịch vụ điện toán đám mây, chữ ký số
5. Máy chấm công vân tay, Máy chấm công thẻ
6. Phần mềm CRM, Enewsletter; Forum Broadcaster, phần mềm ứng dụng
7. Thiết bị văn phòng, máy photo copy, fax, máy chiếu, máy đóng sách

8. Phần mềm
9. Thiết kế website
10. Thiết kế web flash
11. Lập trình phần mềm, lập trình ứng dụng thẻ thông minh
12. Máy chủ ảo, DATACENTER
13. cung cấp phần mềm quản lý nhà hàng, khách sạn
14. Tổng đài IP, Call Center, Contact center
15. DV thi công hạ tầng mạng
16. Sản phẩm Iphone, ipad..
17. Đầu tư, sở hữu mạng xã hội
18. data center, các dịch vụ 1900, 1800, SMS..
19. Phần mềm quản lí bệnh viện
20. Sản xuất và bán lẻ mực in Vmax
21. Máy tính ảo Ncomputing, hệ thống an ninh, phần mềm trực tuyến Kayako, Vbaslletin
22. Mua bán & cho thuê: Màn hình LED, máy chiếu, cảm ứng cho LCD/ Projector, ứng dụng Video vào trưng bày sản phẩm..
23. Tư vấn, xây lắp công trình viễn thông

### **Marketing**

1. Marketing online
2. Thiết kế thương hiệu
3. Nghiên cứu thị trường;- Định vị thương hiệu (chiến lược);-
4. thiết kế quảng cáo, nhận diện thương hiệu

### **Kế toán**

1. Phần mềm kế toán
2. Dịch vụ kiểm toán, kế toán, thuế, tư vấn
3. Tư vấn thuế
4. Cung cấp nhân sự chất lượng cao
5. Hỗ trợ kê khai thuế điện tử

### **In ấn**

1. Thiết kế, in ấn, ấn phẩm quảng cáo,
2. Chế bản Offset và flexo
3. Thiết kế logo, brochure, nhận diện thương hiệu, sản xuất quà tặng.
4. Quảng cáo Outdoor
5. In bao bì, bao bì thân thiện môi trường
6. Túi vải không dệt
7. Khuôn mẫu, nhựa kỹ thuật, sơn và in ấn sản phẩm nhựa
8. Sản xuất bao bì carton

## **Cơ điện**

1. Mua bán, lắp đặt, sửa chữa, bảo trì thiết bị điện lạnh
2. Điện cao thế & trung thế
3. Máy phát điện
4. Nhà thầu lĩnh vực cơ điện (phòng cháy chữa cháy, điều hòa không khí, cấp thoát nước)
5. kinh doanh và môi giới mua bán dây cáp, thiết bị điện.
6. Máy móc nông nghiệp dân dụng
7. Hóa chất xử lý nước thải
8. Cung cấp, sửa chữa các loại lò hơi
9. Camera giám sát & hệ thống kiểm soát ra vào
10. Cung cấp và lắp đặt các hệ thống cấp thoát Nước
11. Mua bán, trao đổi, sửa chữa, bảo trì máy lạnh
12. Sản xuất và cung cấp thiết bị tủ đông, tủ mát
13. Cung cấp thang máy
14. Hệ Thống gió (SX công nghiệp), SP tăng cường độ sáng,tiết kiệm điện

## **Xây dựng**

1. Kiến trúc sư
2. thiết kế, trang trí nội thất
3. Sản xuất đồ gỗ nội thất, văn phòng
4. Hồ bơi, thiết bị phòng tắm, phòng xông hơi, bồn massage, kính xây dựng
5. Xi măng và bê tông trộn sẵn
6. Sản xuất nội thất, vách ngăn di động
7. tư vấn thi công sân vườn, tiểu cảnh
8. Tổng thầu xây dựng
9. Hệ thống băng tải, băng chuyền phục vụ sản xuất xi măng, phân bón
10. Sản xuất van gas và bếp gas
11. Cung cấp gỗ xuất khẩu từ Hoa Kỳ và Châu Âu: gỗ Sồi, tần bì, xoan đào...
12. chất kết dính đa dụng; dầu mỡ bôi trơn chống gỉ sét; chế phẩm đánh bóng làm sạch kim loại; dầu bóng và bảo vệ đồ da
13. Cung cấp bảng quảng cáo, tấm lợp ngoài trời
14. NHÀ THÉP TIỀN CHẾ
15. Nội Thất tre, công trình tre, đèn thủ công
16. Gạch ceramic
17. Ván sàn, giấy dán tường
18. Chuyên cung cấp thảm trải sàn các loại và nội thất mây tre lá
19. Cung cấp cửa cuốn, cửa nhựa, lõi thép, vách kính, thi công kính XD ép gia cường
20. Sản xuất Crystal Mosaic, Vật liệu xây dựng cao cấp
21. Chống thấm

22. Giải pháp tiết kiệm năng lượng
23. Hệ giàn thép mạ, trọng lượng nhẹ
24. Màn rèm
25. Sản xuất & phân phối xi măng
26. Cung cấp tất cả các loại sơn
27. Thi công và cung cấp đá hoa cương

### **Ngân hàng**

1. Dịch vụ NH, Huy động và quản lý tiền tệ
2. Tài chính ngân hàng
3. Chuyển tiền, gửi tiền, thanh toán QT
4. Cho vay dài hạn
5. Huy động và quản lý tiền tệ, tín dụng,
6. Mua bán ngoại tệ, dịch vụ thanh toán

### **Luật**

1. Luật thương mại, thu hồi công nợ, tố tụng
2. Luật sư
3. Giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế
4. Cung cấp dịch vụ pháp lý cho DN và cá nhân
5. Tư vấn, soạn thảo hợp đồng giải quyết tranh chấp nhà, đất,

### **Du lịch**

1. Tổ chức tour du lịch nội địa, các nước ĐNÁ
2. Dịch vụ lữ hành đoàn trong nước và quốc tế
3. Đại lý vé máy bay
4. Cho thuê xe du lịch

### **Sức khỏe**

1. Dược sĩ
2. Các loại mỹ phẩm và trang điểm của Pháp tại Việt Nam
3. Mỹ phẩm
4. Khám sức khỏe trong và ngoài nước
5. Dịch vụ khám chữa bệnh đa khoa
6. Dịch vụ nha khoa, răng giả
7. Dịch vụ bác sĩ riêng và y tế tại nhà
8. dịch vụ Yoga
9. Phân phối dụng cụ thiết bị y tế
10. Thực phẩm chức năng
11. Spa
12. chuyên gia về cột sống, cơ xương khớp; vật lý trị liệu - loãng xương
13. Trung tâm thể dục thể hình - thẩm mỹ



14. Các sản phẩm chăm sóc sức khỏe toàn diện

15. Sản phẩm chăm sóc sức khỏe BUHEUNG

### **Bảo hiểm**

1. Bảo hiểm phi nhân thọ
2. Bảo hiểm nhân thọ
3. DV Bảo vệ, vệ sĩ, thiết bị an ninh cho cá nhân và DN
4. Bảo hiểm giáo dục, bảo hiểm tài chính
5. Thiết bị hệ thống hàng rào thông minh
6. Bảo hiểm chăm sóc sức khỏe toàn diện (bảo lãnh viện phí)
7. Bảo hộ lao động

### **Sự kiện**

1. Tổ chức sự kiện, hội nghị
2. Quà tặng
3. Cung cấp hoa
4. SX Ly giấy, tô giấy
5. Giấy vệ sinh, khăn giấy các loại
6. cúp thể thao, kỷ niệm chương, biểu trưng doanh nghiệp
7. Quà tặng Pha Lê
8. Nhà lều bạt, nhà tiền chế khung nhôm

### **Food**

1. Khách sạn, nhà hàng
2. Ẩm thực Đà Nẵng
3. Nhà hàng, kinh doanh các món ăn Pháp
4. Nhà hàng Nhật Bản
5. nhà hàng tiệc cưới, cafe, clb xe cổ
6. Sản xuất, phân phối các sản phẩm từ sữa như: sữa tươi, sữa chua.
7. Chocolate nghệ thuật, quà tặng
8. sản xuất, xuất khẩu tinh bột sắn (khoai mì)
9. Café di động
10. Phân phối rượu vang, rượu mạnh ngoại nhập
11. Nhập khẩu và phân phối rượu vang pháp, chi lê, Úc
12. Quán trà đạo, trà quà tặng cho DN
13. Phan phoi cac loai yen xao
14. Chuyên cung cấp các sản phẩm về gạo, bột bắp...
15. Bánh kẹo
16. Cung cấp cơm ăn nhanh và đồ uống
17. Rượu, bia, nước giải khát
18. Cung cấp thực phẩm và dụng cụ cho nhà hàng & khách sạn

19. dịch vụ văn phòng: nước uống

20. Thực phẩm : gạo

### **Giải trí**

1. Thiết bị xây dựng, thiết kế mini Golf
2. Sản xuất phim, chương trình truyền hình
3. phòng trà biểu diễn nghệ thuật
4. Tư vấn tổ chức, huấn luyện thể thao chuyên về bóng đá, cầu lông, Tennis...
5. Chuyên phân phối các thiết bị giải trí, nghe nhạc chất lượng cao
6. Phân phối sản phẩm an toàn cho trẻ em (đồ chơi)
7. Cung cấp sản phẩm hoa đất, tranh hoa đất, tranh sơn dầu

### **May mặc**

1. Sản xuất hàng may mặc theo yêu cầu
2. Sản xuất balo, túi xách, cặp, đồ may mặc
3. May chăn ga, gối nệm
4. Áo thun nam, nữ, trẻ em...
5. đồng phục HS,SV,CS,BHLĐ
6. Thuốc nhuộm (vải & kim loại)
7. Cung cấp quần áo thời trang công sở, thiết kế, may gia công và xuất nhập khẩu

### **Vận chuyển**

1. Thiết Kế, thi công sửa chữa xe tải, thiết kế ngoại thất xe hơi
2. Kinh doanh, mua bán, trao đổi, ký gởi các loại Auto Nhập khẩu cũ & mới.
3. Nhà cung cấp thiết bị kiểm tra và sửa chữa ô tô chuyên nghiệp
- 4.Ắc quy ô tô, máy phát điện; ắc quy công nghiệp, cứu hộ ắc quy 24/7
5. Kinh doanh lốp xe và phụ kiện cho lốp xe
6. Thiết bị dụng cụ ngành oto, xe máy
7. Giao nhận quốc tế, vận chuyển hàng không, hàng biển, đặc biệt thị trường Châu Á, Châu Mỹ
8. Khai thuê hải quan
9. Kinh doanh bạc đạn (vòng bi); phốt kim kín, dây curoa
10. Dịch vụ Taxi
11. VT bến bãi, kho, cảng
12. Kho cảng xăng dầu

### **DV Bất động sản**

1. Môi giới bất động sản
2. Kinh doanh nhà
3. Cho thuê căn hộ cao cấp

## **Tiệc cưới**

1. Kinh doanh nữ trang
2. Kinh doanh áo cưới
3. Tư vấn và dịch vụ cưới hỏi
4. Thời trang, trang sức bạc
5. Chuyên nhiếp ảnh - quay phim

## **Khác**

1. THIẾT KẾ, LẮP ĐẶT HỒ THỰC VẬT THỦY SINH
2. Bán lẻ- Siêu thị
3. Văn phòng ảo, văn phòng cho thuê
4. Vật phẩm phong thủy/ Đá phong thủy
5. Tư vấn phong thủy
6. Tư vấn, đào tạo Dịch lý - Kinh dịch, Nhân tướng học
7. Đánh giá ISO
8. Chứng Khoáng
9. Phân bón nông sản, hóa chất
10. tư vấn, chuyển giao CN môi trường
11. phân phối khăn 3S(Đài Loan)
12. Nguyên liệu, hóa chất
13. Xử lý môi trường
14. Hóa chất xử lý nước thải
15. Nuôi trồng và chế tác ngọc trai
16. dịch thuật, phiên dịch, lồng tiếng, thuyết minh phim các ngôn ngữ, cung cấp thiết bị phiên dịch cho hội thảo
17. Kinh doanh máy móc thiết bị nhập khẩu
18. Nhập khẩu và phân phối các sản phẩm điện gia dụng cao cấp thương hiệu MAGIC- IKURA
19. Xe nâng, thiết bị vệ sinh công nghiệp, ắc quy công nghiệp
20. Phân phối, Nhập khẩu máy bơm, bình nóng lạnh
21. Tư vấn pháp lý về dầu khí, năng lượng, tài chính ngân hàng và mua bán sáp nhập

**Thiết lập phần 4 phút đào tạo**

1. 3 khách hàng lớn của tôi:

---

---

---

2. Referrals dành cho tôi là:

---

---

---

3. Ngành nghề phối hợp trong Contact Sphere với tôi là:

---

---

---

4. Những hướng phát triển mới mà tôi muốn mở ra:

---

---

---

Các bước để thành công	Ngày hoàn thành
<p>Hiện diện – Việc hiện diện tại buổi họp rất quan trọng, ít nhất phải hiện diện 90% các buổi họp hàng tuần của chapter – Cho càng nhiều referrals thì mối quan hệ kinh doanh sẽ càng bền vững.</p>	
<p>Cử người đi thay – Chuẩn bị trước một người đi thay thật xuất sắc để thay thế bạn trong trường hợp bạn vắng mặt. Nhân viên, bạn bè, khách mời, đồng nghiệp là những người đi thay tốt nhất.</p>	
<p>Đến đúng giờ - Thời gian họp bắt đầu từ lúc hội viên thứ 2 đến. Hội viên thành công nhất là người xuất hiện trong thời gian từ 6:00 đến 6:30 sáng.</p>	
<p>Giao lưu mở - Mối quan hệ rất quan trọng trong việc giúp ta trao và nhận referrals. Đến sớm, ở lại sau buổi họp để giao lưu với nhau nhiều hơn.</p> <p>Tổ chức kết nối BNI xây dựng các chương trình đào tạo kỹ năng để giúp bạn phát triển sự tự tin khi đứng trước người lạ và kết nối hiệu quả.</p>	
<p>Trình bày 60 giây – chuẩn bị thật tốt, thật cụ thể và đào tạo cho hội viên của mình biết về sản phẩm, dịch vụ mà mình cung cấp.</p> <p>Tổ chức kết nối BNI xây dựng các chương trình đào tạo kỹ năng để giúp bạn phát triển sự tự tin khi đứng trước người lạ và kết nối hiệu quả.</p>	
<p>Tìm kiếm referrals – Sử dụng bảng này để viết lên khi hội viên khác đào tạo mình để tìm kiếm referrals cho họ (giống như họ làm cho bạn) – xem lại bảng này nhiều lần trong suốt buổi họp để có thể ghi nhớ.</p>	
<p>Trình bày 10 phút – Mỗi tuần sẽ có 1 hội viên trình bày 10 phút về ngành nghề kinh doanh của họ. BNI khuyến khích các anh chị nên tham gia các khóa đào tạo kỹ năng thuyết trình của BNI trước khi thực hiện phần này.</p>	
<p>Referrals – Hội viên được yêu cầu mang referrals đến buổi họp. Định nghĩa của một referral là người ở đầu bên kia đang mong nhận được điện thoại của bạn. Điền vào mẫu referrals và mang theo trong buổi họp kế tiếp (liên trắng cho người nhận, liên vàng mình giữ, và liên hồng chuyển cho ban hội viên).</p> <p>Chương trình đào tạo kỹ năng referrals của BNI sẽ giúp bạn mang đến referrals cũng như đào tạo cho bạn cách nhận dạng chúng cũng như cách để hoàn thành chúng (và cả cách làm thế nào để nhận chúng!)</p>	
<p>Khách mời – Chúng ta mong muốn chapter có 45 hội viên để có nhiều referrals hơn. Để làm được điều này hội viên cần thường xuyên mời khách đến chapter.</p> <p>Phát triển kỹ năng mời khách của hội viên thông qua chương trình đào tạo kỹ năng cho hội viên sẽ giúp bạn có được những kiến thức để phát triển doanh nghiệp, mời khách và chăm sóc khách hiệu quả.</p>	
<p>Cảm ơn về cơ hội kinh doanh – Khi một yêu cầu từ referrals được bạn thực hiện thành công, hãy điền vào mẫu giấy cảm ơn và trao nó cho người đã giới thiệu cho bạn trong buổi họp hàng tuần (ghi nhận giá trị cho người cho referrals).</p>	

<p>Viết lời chứng thực – Cách tốt nhất để nâng cao uy tín của hội viên. Nếu hội viên đã cung cấp một sản phẩm, dịch vụ chất lượng, hãy sử dụng giấy của công ty với tên và logo công ty của mình để viết một lời chứng thực chất lượng dịch vụ cho hội viên ấy.</p>	
<p>Sắp xếp cuộc họp 1 đối 1 với các hội viên khác một cách thường xuyên.</p> <p>Đảm bảo cuộc họp này sẽ giúp bạn hiểu rõ hơn về công việc mà hội viên ấy đang làm để từ đó mang đến giá trị cho họ. Họ cũng sẽ làm điều tương tự cho bạn – Thực hiện thường xuyên.</p> <p>Chương trình đào tạo kỹ năng xây dựng mối quan hệ trong dance 1-2-1 sẽ giúp bạn cho và nhận referrals thành công hơn.</p>	
<p>Đóng góp tích cực: có 3 sự đóng góp tích cực có thể nhận ra được trong chapter chính là: referrals, khách mời và lời chứng thực chất lượng sản phẩm, dịch vụ của hội viên trong chapter.</p> <p>Cho là Nhận – xin đừng nói “Tôi không có gì”.</p>	

# Các khóa đào tạo và tài liệu trực tuyến của BNI

## Chương trình Hội Viên Thành Công - MSP

Học cách tối đa hóa quyền hội viên của bạn tại BNI bằng cách bắt đầu phát triển kinh doanh càng nhanh càng tốt thông qua phương pháp tiếp thị truyền miệng. Hội viên mới phải tham gia chương trình này trong phạm vi 6 tuần đầu tiên – nhưng anh chị nên tham gia chương trình đào tạo này càng sớm càng tốt.

## Chương trình đào tạo kỹ năng – Advance skill workshops

Hiện tại BNI có các chương trình đào tạo kỹ năng như:

- Referral Skills
- Presentation Skills
- Networking Skills
- Chapter Development Skills
- Building Relationship Skills

Chi tiết các chương trình này bạn có thể tìm hiểu từ Ban Sự Kiện của Chapter hoặc xem trên website của BNI Việt Nam. Các tài liệu đào tạo sẽ được cấp trực tiếp cho bạn tại buổi đào tạo. Các chương trình đào tạo này là hoàn toàn miễn phí tuy nhiên bạn phải nộp một khoản phí nhỏ để chi trả cho việc thuê địa điểm tổ chức đào tạo và in ấn các tài liệu cần thiết cho chương trình đào tạo.

Thường xuyên tham gia các khóa đào tạo – mỗi lần tham dự sẽ khác nhau. Bạn sẽ có cơ hội gặp gỡ các hội viên từ các chapter khác và có rất nhiều mối quan hệ kinh doanh được hình thành từ các sự kiện này. Đặc biệt là các hoạt động kinh doanh cụ thể được tổ chức ở hầu hết các buổi đào tạo.

## Nguồn tài liệu trực tuyến của BNI

BNI websites – [www.bni.eu](http://www.bni.eu) and [www.bni.com](http://www.bni.com)

Successnet – [www.bnisuccessnet.com](http://www.bnisuccessnet.com) – Networking tips

Podcasts – [www.bnipodcasts.com](http://www.bnipodcasts.com) – Audio Tips from Dr Ivan Misner, BNI Founder

Hãy nhớ:

Nếu bạn tuân theo các hướng dẫn bên trên bạn sẽ tận dụng thành công quyền hội viên của mình tại BNI. Hãy nhớ rằng đây là một hệ thống và bạn chỉ cần làm theo hệ thống.

Nếu bạn cần thêm thông tin thì hãy liên hệ với ban định hướng của chapter, Giám Đốc hỗ trợ BNI hoặc các thành viên trong Ban Điều Hành chapter.

## Cam kết của thành viên định hướng / được định hướng

Cam kết này được người định hướng và người được định hướng ký xác nhận và gửi về cho Ban định hướng của chapter.

### Người định hướng

Tôi sẽ gặp anh/chị (**tên của hội viên mới được định hướng**) và hướng dẫn chi tiết cho anh/chị ấy về chương trình định hướng hội viên mới.

Tôi sẽ định hướng anh/chị (**tên hội viên mới**) trong hai tháng đầu anh/chị ấy gia nhập vào chapter.

### Người được định hướng

Tôi sẽ gặp anh/chị (**tên của người định hướng**) để được hướng dẫn cụ thể về chương trình định hướng hội viên mới, và tôi mong đợi được chính thức tham gia vào các hoạt động của BNI trong vai trò là hội viên của BNI (**tên chapter gia nhập**) chapter.

Ngày tháng năm

Người định hướng

Ký tên:

Người được định hướng

Ký tên:

Ghi rõ họ tên: .....

Ghi rõ họ tên: .....





## Cam kết của Ban định hướng hội viên mới

(Được tách khỏi tài liệu bên trên)

Khi đảm nhận vai trò thành viên ban định hướng, hãy đảm bảo họ là những hội viên tích cực và là hình tượng mẫu mực của chapter.

Vài đề nghị để chọn thành viên ban định hướng:

Nắm rõ hệ thống BNI (để chapter thành công). Nếu có thể là thành viên cùng power team với hội viên mới.

Hiện diện tốt (có cử người đi thay khi vắng họp). Một trong những người đến sớm trong buổi họp hàng tuần.

Thường xuyên tham gia các khóa đào tạo

Cho referrals chất lượng (số lượng và chất lượng)

Mời nhiều khách mời đến chapter.

Tên hội viên: .....

Ngành nghề: .....

Người định hướng: .....

Các bước để thành công	Ngày hoàn thành
Ngày hội viên mới gian nhập	
Ngày thành viên định hướng được chọn và ký cam kết	
Ngày cam kết của thành viên định hướng để hoàn thành việc hỗ trợ cho hội viên mới mà họ nhận trách nhiệm định hướng.	